

質問	回答
Q1： US-2 10号機の受注予定時期の見通しと、受注金額の見込みを教えてください。	A1： US-2 10号機は、2025年内の受注を目指して受注活動に取り組んでおります。 受注金額につきましては、現在、原材料費・人件費(工数)等を精緻に検討している状況であり、回答は差し控えさせていただきます。
Q2： 公正取引委員会の立入検査について、本日回答ができないのは分かりますが、可能な範囲で良いので、駐車設備、特装車の検査結果が出る時期の見通しと、もし違反する行為があったと認定された場合、想定される業績へのインパクト（課徴金や損害賠償等）だけでもお教えていただくことはできませんか？	A2: 検査結果が出る時期につきましては、当社では分かりかねます。また、違反する行為があったと認定された場合の、想定される業績へのインパクトにつきましても、現時点で見通すことができないため、回答は差し控えさせていただきます。
Q3： 特装車の収益率改善に取り組まれています、中計最終年度で利益率は5.5%と、過去の利益率や他の事業に比べても低い状況です。受注の強さを考慮すると、もう一段の売価改定を検討されても良いと思いますがいかがでしょうか？	A3： ご指摘いただきましたとおり、特装車の利益率は、過去7%～(好調なときは)9%台の水準を確保しておりました。 資材費および固定費(人件費等)のコスト上昇分を補填する形で売価改定を行っており、利益率は過去の水準と比べて見劣りしておりますが、今後は生産性向上により利益率の向上を図ってまいります。
Q4： 特装車の今期の受注の中に「航空機セグメントとの協業による防衛事業の増加」とありますが、具体的な内容と金額について、差し支えない範囲で教えてください。また、今後も継続して受注できる可能性はありますか？	A4： 「航空機セグメントとの協業」とは、共同で製品を製造するということではございません。航空機セグメントが防衛事業関連の契約関係等を主に担当し、特装車セグメントが製品の製造を担当するという役割で協業しております。 特装車セグメントにおける2024年度の防衛事業につきましては、受注高は50億円程度、売上高は約10億円程度を見込んでおります。なお、2023年度の実績と比較すると、受注高は約5倍、売上高は約1.5倍程度の水準です。 中期経営計画期間中も、継続的な受注・売上を見込んでおります。
Q5： 産機・環境システムセグメントの環境関連事業について、「一過性の費用」の内容および金額について教えてください。	A5： 産機・環境システムセグメントの海外子会社で、債権の回収が厳しくなったことから、貸倒引当金を約3億円ほど計上したものです。